www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Sexta-feira, 13 de setembro de 2024
Ano XXI - Nº 5.178

Empresas & Negócios

airdone_CANVA

Empresários mostram mais confiança

A confiança dos empresários da indústria subiu pelo segundo mês consecutivo e aumentou 1,6 ponto em setembro, alcançando os 53,3 pontos, de acordo com o Índice de Confiança do Empresário Industrial (Icei) da Confederação Nacional da Indústria (CNI) -(ABr).

ALICERCE

BLOCK CHAIN

BLOCKCHAIN RESGATA CONFIANÇA EM TRANSAÇÕES FINANCEIRAS

Leia na página 8

Confiança do consumidor nas marcas está em queda; como virar o jogo

A relação entre consumidores e marcas evolui a passos largos no universo digital.

Ellysaiho_Canva

BRAND

Exposto a uma quantidade muito maior de informações, não apenas vindas diretamente das companhias, mas também de outros usuários e canais, o público tem se tornado mais exigente e cauteloso na hora de realizar uma compra online ou uma contratação de serviço.

Uma pesquisa internacional recente lançada pela consultoria PwC mostra, por exemplo, que somente 30% dos consumidores realmente confiam nas marcas – enquanto 90% dos executivos acreditam ter a confiança de seus clientes.

"Os consumidores estão em busca de conexão e autenticidade no relacionamento com empresas, além de procurar aquelas que compartilhem de seus valores. Neste contexto, credibilidade, confiança e atendimento são pilares cada vez mais fundamentais", comenta Thaís Faccin, sócia da Jahe Marketing.

Mas como prosperar em um cenário como este, em que grande parte das informações sobre a sua marca é gerada por outras pessoas, e os consumidores desconfiam de negócios?

Um dos principais desafios é se comunicar bem, conquistando o consumidor desde o primeiro contato, afirma Satye Inatomi, também sócia da Jahe Marketing. "Um dos pontos mais importantes é tornar a experiência cativante desde o começo – já que todos nós somos inundados por conteúdos digitais todos os dias e a todo momento. Por isso, é cada vez mais comum que os consumidores filtrem com mais rigor o que desejam receber e consumir", diz.

Portanto, as especialistas recomendam trabalhar para conhecer bem o público-alvo da companhia e que mensagens têm mais impacto com a audiência. "O desalinhamento resulta em servir experiências que os consumidores não querem, e às quais reagirão negativamente", afirma Faccin.

O excesso de uso de ferramentas de inteligência artificial – principalmente aquelas que geram texto, como o ChatGPT, também pode distanciar a audiência. "Não é segredo que a IA permite economizar tempo e dinheiro, mas ela pode tornar a experiência de fato artificial", comenta Inatomi. "Saber dosar o uso da inteligência artificial também garante mais autenticidade para seu negócio."

Thaís comenta que o Brasil é o país latino-americano que mais utiliza as redes sociais. Porém, é preciso que exista um diálogo. "Ninguém comenta um post, dá uma nota ou envia mensagem na 'DM do Insta' sem esperar uma resposta de volta", diz.

A Meta, dona do Facebook, Instagram e WhatsApp, aponta que 45% dos consumidores entram em contato com as marcas em busca de informações sobre produtos ou preços; 35% para receber respostas instantâneas a qualquer momento; 33% porque consideram as mensagens uma maneira mais fácil para fazer compras.

"Em um cenário marcado pela concorrência, ganha quem responder primeiro. Atender bem é fundamental, no offline e online. Então, não ignore ou demore para atender ao seu cliente no ambiente digital. Ser acessível também é importante.

Procure diversificar os canais de atendimento do seu negócio para que o cliente sinta-se à vontade para escolher aquele que considera mais adequado para resolver sua demanda", finaliza Inatomi. - Fonte e outras informações: (https://www.jahemarketing.com.br/).

Negócios em Pauta

Foto: Nissan News

1936

Dia da Velocidade: o papel da Nissan na inovação e o legado do automobilismo

Na última segunda-feira (9), foi comemorado o 'Dia da Velocidade', para celebrar essa relação entre uma determinada distância percorrida e o tempo gasto no percurso que está presente em nossas vidas de diversas formas. O primeiro marco da Nissan em corridas ocorreu em 1936, quando triunfou sobre outros carros fabricados fora do Japão em uma pista perto de Tóquio. Isso também marcou o início da tradição de tirar lições das pistas e trazê-las para os modelos que os clientes dirigem, prática que continua até hoje. A participação na Fórmula E atualmente é um grande exemplo disso. Nos seus mais de 80 anos de história, a Nissan teve triunfos nas pistas da América, Europa, África, Ásia e Oceania e produziu modelos emblemáticos como o Datsun 240Z, o 240 RS e o poderoso Nissan GT-R, apelidado de Godzilla por sua incrível potência.. Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Lua Morales

Obra Gênesis, 2024

Mostra une arte e tecnologia para celebrar a importância do Sol

@De entidade divina ao papel crucial para a vida na Terra, a jornada da estrela mais próxima de nosso planeta é o fio condutor da exposição **LUZ ÆTERNA - Ensaio Sobre o Sol**, a ser inaugurada no anexo do Centro Cultural Banco do Brasil São Paulo, em 14 de setembro. Cinco obras imersivas evocam a poética do Sol por meio de projeções digitais, instalações interativas e contemplativas que permitem aos visitantes conferirem a evolução e o poder deste corpo celeste tão presente em nossas vidas e a 149 milhões de quilômetros da Terra. Os cinco artistas da mostra foram convidados a conceber as obras exclusivamente (site specific) para o CCBB e utilizaram a tecnologia e a luz como os principais elementos das criações. "Elas são diferentes, mas se complementam ao fazerem uma ode à principal estrela do sistema solar", destaca Antonio Curti, curador e co-fundador da AYA, estúdio paulistano de new media art que coordena a mostra (bb.com.br/cultura). Leia a coluna completa na página 2

O fim dos Chatbots e a nova era das agentes virtuais: revoluçlao no setor de cobrança

No cenário atual de transformação digital, a inteligência artificial (IA) está desempenhando um papel essencial em diversos negócios..

Base da transformação digital nas empresas está na infraestrutura de TI

A transformação digital é um tema central no mundo corporativo atual, sendo vista não apenas como uma tendência, mas como uma necessidade para a sobrevivência e o crescimento das empresas.

Reputação online de profissionais de saúde e o marketing digital

A reputação online de médicos e clínicas tem um impacto direto na decisão dos pacientes. Segundo um relatório da Software Advice, cerca de 77% dos pacientes começam sua busca por novos médicos ou clínicas revisando avaliações em sites.

Sete formas para melhorar o potencial de vendas na indústria

Apesar das boas projeções traçadas para a indústria no começo do ano, o setor ainda não performou como esperado. Dados da Pesquisa Industrial Mensal – Produção Física (PIM-PF), divulgada no começo de julho pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), revelam que a produção da indústria brasileira caiu 0,9% em maio ante abril.

Para informações sobre o **MERCADO FINANCEIRO** faça a leitura do QR Code com seu celular

Política

Anistia, já!!!

Heródoto Barbeiro

Leia na página 2

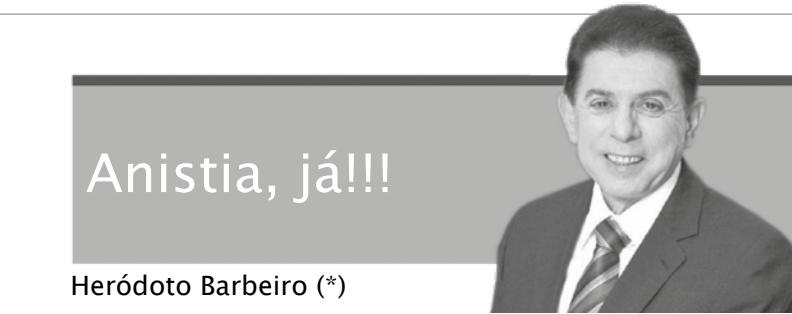
Economia da Criatividade

Aplicativos Digitais e mundo dos negócios

Carol Olival

Leia na página 5

Anistia, já!!!

Heródoto Barbeiro (*)

O movimento pela anistia aos punidos por atos políticos cresce nas avenidas.

Há um apoio popular para a concessão de perdão a todos, estejam eles em liberdade ou cumprindo penas nos presídios. As condições de carceragem violam os direitos humanos. A acusação mais forte contra os presos é de tentativa de derrubar o governo atual e impor outro pela força. Civis e militares são acusados de planejar um golpe de Estado, desfazer o sistema vigente no Brasil e implantar uma ditadura. Não há unanimidade sobre o projeto de anistia.

Setores da sociedade temem que os anistiados se reorganizem e voltem a ameaçar o Estado brasileiro. Porém, o tema ganha contornos populares e muita gente, nem mesmo sabendo o que significa anistia, adere ao movimento. Afinal, o que todos querem é uma pacificação nacional e tranquilidade política para que o país possa se desenvolver. No que depender da mídia, nada se resolverá, afinal ela também está dividida politicamente e é responsável por narrativas que mais complicam do que explicam o que se pretende com um perdão a todos os acusados e atos contra o estado democrático de direito.

Anistiar acusados de crimes políticos no Brasil é um fato que ocorre ao longo de toda a história, mas as mais conhecidas anistias estão no período republicano. Afinal, anistiar quer dizer perdoar, esquecer, isentar de responsabilidade aqueles que atentam contra a integridade do Estado. A mais impactante da história política do país é a anistia que perdoou todos os que se envolveram na Revolução Constitucionalista de 1932, que foi sufocada pelas tropas federais. Isto foi possível graças à promulgação da segunda Constituição do Brasil, de 1934.

Segue-se um período democrático no qual se procura a reconstrução e união nacionais em nome da população, que vive assediada pela fome, falta de escolas e hospitais e, acima de tudo, de emprego. Não é a última anistia, outras virão e os motivos são sempre os mesmos: de um lado, a acusação de golpismo apoiado nos militares e, de outro, a necessidade de se mudarem as estruturas do Brasil para permitir o crescimento e o desenvolvimento econômico. Não faltam narrativas sobre os movimentos, ora acusando-os de fascistas, ora de comunistas.

Finalmente, o presidente da República concorda em baixar um decreto-lei que concede a anistia no Brasil. Segundo ele, é uma forma de pacificar a vida política e institucional do país, e ao mesmo tempo habilitar políticos para que possam disputar as eleições marcadas para o ano seguinte. Há quem diga que a anuência do presidente só é possível porque ele está enfraquecido e já não tem mais o apoio popular que teve no passado. Assim, é concedida a anistia a todos quantos tenham cometido crimes políticos até a data da publicação do decreto-lei.

Os crimes comuns e não oriundos de atos políticos ou os que ameaçam a segurança do Estado não são beneficiados. Já os militares envolvidos em atos antidemocráticos vão receber os seus postos de volta de acordo com as comissões militares da arma que representam. Os funcionários públicos identificados como opositores ao regime também são anistiados e aproveitados em cargos semelhantes aos que tinham, na medida em que ocorrerem vagas. Em nenhuma hipótese terão os beneficiados pelo decreto-lei assinado pelo presidente da República direito aos salários atrasados, assim como a qualquer outra indenização. O decreto-lei da anistia é assinado em 18 de abril de 1945 por Getúlio Vargas. O ditador que se manteve no poder por 15 anos.

Ao deixar o poder diz que um dia voltará. Quem viver verá.

(*) - É âncora do Jornal Nova Brasil e colunista do R7, apresentou o Roda Viva na TV Cultura, Jornal da CBN e Podcast NEH. Tem livros nas áreas de Jornalismo, História. Mídia Training e Budismo www.herodoto.com.br.

Apple Watch vai detectar apneia do sono

Em 9 de setembro, em seu evento "It's Glowtime", a Apple anunciou que está adicionando uma nova funcionalidade ao Apple Watch, a detecção da apneia do sono, uma condição de saúde que faz com que uma pessoa pare de respirar enquanto dorme, e que pode, em casos extremos, levar à morte.

Vivaldo José Breternitz (*)

Reprodução

A Apple diz que espera receber "muito em breve" a aprovação da FDA, órgão do governo americano com funções análogas às da nossa ANVISA, para o inclusão da funcionalidade no novo Apple Watch 10, bem como nos Apple Watch 9 e Ultra 2.

Para detectar a apneia do sono, os smartwatches usam seus acelerômetros para monitorar o que a Apple vem chamando "distúrbios respiratórios" acontecidos durante o sono e notificarão os usuários se detectarem sinais de apneia.

No dia seguinte, o usuário, usando um aplicativo do relógio, poderá gerar um relatório detalhado acerca dos sinais detectados e compartilha-lo com seu médico.

"A ferramenta de detecção foi desenvolvida usando aprendizado de máquina avançado e um extenso conjunto de dados clínicos", disse a Dra. Sumbul Desai, vice-presidente da área de saúde da Apple. A executiva disse também que a ferramenta foi validada através de um estudo clínico de profundidade sem precedente na área de apneia do sono.

Tão logo venha a aprovação da FDA, a funcionalidade estará disponível nos smartwatches que serão vendidos em mais de 150 países, incluindo Estados Unidos, Europa e Japão.

Essa funcionalidade pode trazer mais segurança para milhões de pessoas que vivem com apneia do sono não diagnosticada.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjnitz@gmail.com.

Inteligência artificial: aplicações, inovações e questões éticas

4X-image_CANVA

A história da inteligência artificial (IA) começou no século XX, com marcos importantes como o perceptron, de Frank Rosenblatt, em 1958, base para as redes neurais usadas hoje. Após um longo período de estagnação, a tecnologia teve grande aceleração a partir de 2015, impulsionada pelo avanço do Big Data, Machine Learning e Deep Learning, com GPUs acelerando seu progresso. Em 2022, a IA Generativa, popularizada pelo ChatGPT, transformou rapidamente vários setores. Atualmente, ele está promovendo uma disrupção em escala global, impactando áreas como saúde, justiça e educação, enquanto são levantadas questões éticas essenciais sobre seu uso e consequências.

Uma pesquisa recente da Microsoft e da Edelman Comunicação revelou que 74% das micro, pequenas e médias empresas no Brasil já utilizam inteligência artificial, embora 20% delas ainda enfrentem desafios na adoção da inovação. O estudo apontou que 46% dessas empresas investiram em IA no ano anterior e pretendem continuar investindo. De 2022 para 2023, os investimentos cresceram de 27% para 47%, o que a tornou a segunda tecnologia mais adotada, ficando atrás apenas do armazenamento em nuvem, que subiu de 45% para 56%.

Uso em diversos setores

Na saúde, a IA é usada para desenvolver sistemas automatizados que facilitam teleconsultas e aceleram diagnósticos. No campo da justiça, algoritmos são capazes de sintetizar processos jurídicos e fornecer pareceres para auxiliar a análise dos magistrados. Na educação, a IA tem sido empregada para prever casos de evasão e reprovação, ajudando a reduzir a desistência dos alunos. Além disso, a inteligência artificial do tipo generativa potencializa a criação de conteúdos pelos professores e facilita o acesso a materiais pelos alunos.

Desafios e considerações éticas associadas às aplicações de IA

A aplicação da inteligência artificial enfrenta diversos desafios e levanta considerações éticas importantes. Uma pesquisa realizada pelo Instituto Ideia revelou que mais de 70% dos brasileiros acreditam na necessidade de regulamentações para IA, com a população dividida entre otimismo e preocupação sobre o tema, sendo os golpes o risco mais citado. A privacidade é um dos pontos mais críticos, especialmente no uso de IA generativa, que depende de prompts detalhados para gerar boas respostas. Esses comandos, muitas vezes, contêm informações confidenciais ou privadas das organizações, o que levou várias companhias a proibir o uso dessas tecnologias devido ao risco de exposição de dados confidenciais.

Implicações sociais da proliferação da IA – Como será o futuro?

As implicações sociais da proliferação da IA geram um debate fervoroso. De um lado, os otimistas afirmam que ela impulsionará a criação de novas profissões e mercados de alto nível; de outro, os pessimistas temem que essa tecnologia elimine empregos, exigindo soluções como a renda universal. Embora o impacto futuro seja incerto, o que é claro é que, assim como em outros momentos da História, novas ocupações surgirão enquanto outras desaparecerão. O grande diferencial agora é a velocidade com que essas mudanças estão ocorrendo, tornando o desafio mais complexo. Outro aspecto importante é a questão dos direitos autorais, que permanece indefinida, especialmente em relação às criações geradas por IA e à autoria dos prompts, um debate que ainda está apenas começando.

(*) Sócio e membro do Conselho de Administração da Dome Ventures, e CEO da ESIG Group; Diogo Catão é o CEO da Dome Ventures, uma venture builder GovTech que nasceu com o propósito de transformar o futuro das instituições públicas no Brasil - domeventures@nbpress.com.br.

News @TI

A TD SYNNEX anuncia acordo com a IPsense no Brasil

@TD SYNNEX anunciou acordo para aquisição da divisão de migração para nuvem da IPsense, uma provedora líder de soluções em nuvem no Brasil. Com a adição dessa unidade de negócios da IPsense, a TD SYNNEX criará um centro de competência em nuvem no Brasil para ajudar os parceiros a migrarem as cargas de trabalho de seus clientes para a nuvem. Esse centro contará com serviços avançados para que os parceiros ofereçam migrações perfeitas e eficazes para a nuvem. A conclusão da aquisição depende das condições habituais de fechamento de negócio e espera-se que seja concluída dentro de 30 a 90 dias. A aquisição da divisão de negócios de migração em nuvem da IPsense apoia o foco da TD SYNNEX na oferta de maior valor para seus revendedores, fortalecendo seu portfólio de serviços. A divisão da IPsense adquirida é especializada no design, integração e implementação de soluções da AWS (https://lac.tdsynnex.com/br/pt-br/).

Lifelong learning ganha espaço no mundo corporativo

Embora o conceito de lifelong learning (aprendizado ao longo da vida, em tradução livre) ainda não seja amplamente conhecido por parte da população, essa expressão está cada vez mais consolidada no vocabulário dos especialistas em carreira. Na prática, propõe uma mudança de mentalidade, encorajando profissionais a adotarem uma postura de aprendizado constante ao longo de suas vidas. Isso significa que, independentemente do estágio em que se encontram, devem estar abertos e comprometidos em adquirir novos conhecimentos, habilidades e perspectivas de forma contínua.

De acordo com Tonia Russomano, sócia-fundadora e administradora do Andrade Maia Advogados, a busca por aprimoramento se alia com as demandas de um mercado de trabalho cada vez mais competitivo, que prioriza profissionais capazes de dominar habilidades em diversas áreas e de se manterem continuamente atualizados. "A busca por conhecimento contínuo não é apenas uma vantagem competitiva, mas uma necessidade permanente para profissionais e empresas que desejam se manter relevantes e adaptáveis. O lifelong learning é mais do que a simples aquisição de novas habilidades técnicas; trata-se de uma mentalidade, uma cultura organizacional que promove a curiosidade, a experimentação e a busca constante por melhorias", explica.

Empresas & Negócios — José Hamilton Mancuso (1936/2017) — Laurinda Machado Lobato (1941-2021) — Responsável: Lilian Mancuso

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

Venda no comércio varejista cresce de junho para julho

O volume de vendas do comércio varejista avançou 0,6% em julho, na comparação com o mês anterior

A alta veio depois de uma queda de 0,9% na passagem de maio para junho. Os dados foram divulgados ontem (12) pelo IBGE.

O varejo também apresentou altas na comparação com julho do ano passado (4,4%), no acumulado de 2024 (5,1%) e no acumulado de 12 meses (3,7%). O crescimento de 4,4% em relação a julho de 2023 é a 14ª alta consecutiva deste tipo de comparação.

Cinco das oito atividades pesquisadas apresentaram alta: equipamentos e material para escritório informática e comunicação (2,2%), outros artigos de uso pessoal e doméstico (2,1%), tecidos, vestuário e calçados (1,8%), hiper, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (1,7%) e móveis e eletrodomésticos (1,4%).

Valter Campanato/ABr

Alta veio após queda de 0,9% na passagem de maio para junho.

Dois segmentos tiveram queda: artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos e de perfumaria (-1,5%) e combustíveis e lubrificantes (-1,1%). Já o ramo de livros, jornais, revistas e papelaria teve variação próxima da estabilidade (0,1%). A receita nominal do varejo cresceu 0,9% na comparação com o mês anterior, 9,2% em relação a julho de 2023, 8,4% no acumulado do ano e 6,5% no acumulado de 12 meses.

O varejo ampliado, que também inclui materiais de construção e venda de veículos e autopeças, variou apenas 0,1% de junho para julho. Veículos e motos, partes e peças teve alta de 3,8% enquanto Material de construção variou -0,2%.

O varejo ampliado teve taxas de crescimento de 7,2% em relação a julho de 2023, 4,7% no acumulado do ano e de 3,8% no acumulado de 12 meses. A receita nominal desse segmento cresceu 0,4% em relação a junho, 11,1% na comparação com julho de 2023, 7,4% no acumulado do ano e 6,1% no acumulado de 12 meses (ABr).

Brasil teve 11,39 milhões de hectares atingidos pelo fogo este ano

De janeiro a agosto de 2024 os incêndios no Brasil já atingiram 11,39 milhões de hectares do território do país, segundo dados do Monitor do Fogo Mapbiomas, divulgados ontem (12). Desse total, 5,65 milhões de hectares foram consumidos pelo fogo apenas no mês de agosto, o que equivale a 49% do total deste ano.

Nesses oito primeiros meses do ano, o fogo se alastrou principalmente em áreas de vegetação nativa, que representam 70% do que foi queimado. As áreas campestres foram as que os incêndios mais afetaram, representando 24,7% do total. Formações savânicas, florestais e campos alagados também foram fortemente atingidos, representando 17,9%, 16,4% e 9,5% respectivamente. Pastagens representaram 21,1% de toda a área atingida.

Para o período, os estados do Mato Grosso, Roraima e Pará foram os mais atingidos, respondendo por mais da metade, 52%, da área alcançada pelo fogo.

São três estados da Amazônia, bioma mais atingido até agosto de 2024. O fogo consumiu 5,4 milhões de hectares do bioma nesses oito meses.

O Pantanal, até agosto de 2024 queimou 1,22 milhão de hectares, um crescimento de 249% nas áreas alcançadas por incêndios, em comparação à média dos cinco anos anteriores. A Mata Atlântica teve 615 mil hectares atingidos pelo fogo, enquanto que na Caatinga os incêndios afetaram 51 mil hectares. Já os Pampas tiveram apenas 2,7 mil hectares no período de oito meses (ABr).

Haddad celebra reoneração da folha

O ministro da Fazenda, Fernando Haddad, comemorou ontem (12) a aprovação, na Câmara dos Deputados, da proposta de reoneração gradual da folha de pagamento de 17 setores da economia e das despesas previdenciárias de municípios com até 156 mil habitantes. Esses setores e municípios são beneficiados por redução de impostos que, na visão do governo, têm desequilibrado as contas públicas.

"O consenso foi muito difícil. Mais de 10 anos tentando rever isso e ninguém conseguia. Agora chegou o momento envolvendo o Supremo, o Senado e a Câmara. Chegou o momento de pôr ordem nesse programa, que custou mais de R$ 200 bilhões", disse Haddad, ao defender a necessidade de equilibrar as contas públicas que, desde 2015, registra saldos negativos. "Você deixa uma grande empresa 10 anos sem pagar imposto E aí, quer fazer o ajuste fiscal em cima do salário mínimo, do Bolsa Família?".

Grupos empresariais vinham fazendo pressão sobre o Congresso Nacional para manter a desoneração dos 17 setores da economia com o argumento de que a medida mantinha os empregos nessas atividades. Porém, o governo alega que a desoneração não teve efeito para a manutenção do emprego, e que estava colocando em risco o equilíbrio da Previdência Social.

"Nós estamos tendo a energia necessária e a compreensão do Congresso de que essa fase terminou, essa fase de 'pauta bomba' tem que terminar em busca de mais transparência, de oferecer apoio para quem precisa. E há empresas que precisam de apoio. Indústrias nascentes, áreas estratégicas, áreas que são sensíveis", explicou Haddad (ABr).

Qual a melhor decisão: reduzir custos ou reduzir investimentos?

Em tempos de instabilidade econômica, muitos empresários buscam formas de reduzir gastos para garantir a sobrevivência de suas empresas

No entanto, há uma distinção crucial entre reduzir custos e reduzir investimentos, que pode determinar o sucesso ou fracasso de uma empresa a longo prazo. Compreender essa diferença é essencial para uma gestão financeira eficaz e para evitar prejuízos futuros.

Os custos são todos os gastos diretamente relacionados à produção de bens ou serviços. Eles variam conforme o volume de produção ou vendas. "Por exemplo, o custo com matérias-primas aumenta à medida que a produção cresce. Já os investimentos são recursos aplicados com o objetivo de gerar retorno futuro, seja por meio do aumento da capacidade produtiva, da inovação tecnológica ou da melhoria da imagem da empresa no mercado", explica a estrategista de negócios Daiany Lourenço.

Uma prática comum entre gestores é a redução de investimentos como uma forma imediata de cortar gastos. Contudo, essa abordagem pode ser prejudicial a longo prazo. Reduzir custos operacionais desnecessários pode ser benéfico para a saúde financeira de uma empresa, mas cortar investimentos em áreas essenciais como Marketing, tecnologia, inovação e capacitação de funcionários pode limitar o crescimento e a competitividade da empresa no mercado.

Diferentemente dos custos, que não têm retorno financeiro direto, os investimentos são realizados com a expectativa de benefícios futuros. "Por exemplo, a compra de novos equipamentos pode aumentar a eficiência produtiva, reduzindo custos operacionais e ampliando a capacidade de atendimento ao cliente. Da mesma forma, investimentos em marketing podem fortalecer a marca e aumentar a demanda pelos produtos ou serviços", comenta a estrategista.

Empresas que reduzem investimentos frequentemente experimentam uma estagnação ou até uma queda em suas receitas. "Isso ocorre porque a falta de inovação e melhoria contínua pode tornar a empresa menos competitiva. Em contraste, uma abordagem estratégica que foca na redução de custos desnecessários, enquanto mantém ou até aumenta os investimentos essenciais, pode resultar em um crescimento sustentável e lucrativo", ressalta Daiany.

Para tomar decisões financeiras inteligentes, é crucial que os gestores entendam a diferença entre custos e investimentos e saibam avaliar seus impactos no curto, médio e longo prazo. Uma gestão financeira eficiente deve equilibrar a necessidade de cortar custos operacionais com a importância de manter investimentos que garantam a inovação e o crescimento da empresa.

Concluindo, reduzir custos e investimentos não são sinônimos e devem ser abordados com estratégias distintas. Enquanto a redução de custos pode aliviar o caixa a curto prazo, a redução de investimentos pode comprometer a viabilidade e o crescimento futuro da empresa. Portanto, uma análise criteriosa e uma gestão estratégica são fundamentais para garantir a sustentabilidade e o sucesso do negócio. - Fonte e mais informações: (https://invalue.com.br/servicos).

Negócios em Pauta

lobato@netjen.com.br

A – Polícia Penal

Em Sessão Extraordinária, na Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo, foi aprovada por unanimidade a nova Lei Orgânica da Polícia Penal. O projeto unifica as categorias de agente de segurança penitenciária e de agente de escola e vigilância penitenciária, criando uma só carreira: a de policial penal, com as mesmas atribuições e remuneração. Também institui o estatuto da categoria, que conta com 27 mil servidores atuando na custódia, vigilância e escolta dos 200 mil presos espalhados em 182 unidades na Capital e no interior do estado.

B – Negócios B2B

O Futurecom é a principal plataforma de negócios B2B da América Latina, que reúne todo o ecossistema de infraestrutura de redes, conectividade e tecnologia aplicada a diversos setores da economia, como por exemplo mineração, agronegócio, varejo, indústria, saúde, governo e outros. O evento acontece no São Paulo Expo entre os dias 08 a 10 de outubro. Com uma visão abrangente dos desafios e oportunidades nos setores da indústria, logística, mineração, agronegócio, saúde e energia, o evento proporciona acesso contínuo a tecnologias de ponta, tendências de mercado e insights estratégicos. Saiba mais: (https://www.futurecom.com.br/pt/home.html).

C – Cursos de Graduação

A FGV/Rio de Janeiro está com inscrições abertas para os processos seletivo de ingresso por Transferência Externa e para Portadores de Diploma, em seus cursos de graduação, no primeiro semestre de 2025. Na unidade de Botafogo, os cursos disponíveis são Ciência de Dados e Inteligência Artificial, Economia, Ciências Sociais, Comunicação Digital, Direito e Matemática Aplicada. O curso de Administração oferece vagas para as unidades Botafogo e Barra da Tijuca. Poderão inscrever-se por transferência externa candidatos regularmente matriculados ou trancados em cursos superiores autorizados pelo MEC. Saiba mais: (https://vestibular.fgv.br/).

D – Dívidas Negociadas

O programa federal Desenrola Pequenos Negócios permitiu a renegociação de dívidas bancárias de 65 mil MEIs e empresas de micro e pequeno porte. Segundo a Febraban, foram renegociados R$ 3 bilhões em dívidas, de 13 de maio até 20 de agosto. A medida envolveu 98 mil contratos. Em São Paulo, 19.810 empresas e empresários renegociaram seus débitos, em uma ação que envolveu 31.595 contratos e um valor total de R$ 901 milhões. A iniciativa contou com a participação das principais instituições financeiras do país. Foram sete bancos participantes, que representam 73% do total da carteira de crédito de micro e pequenas empresas nacionais.

E – Feira Gastronômica

Curitiba está prestes a ganhar uma nova edição do Festival Tutano, que promete colocar a cidade como um dos grandes polos gastronômicos do Brasil. A 5ª edição do evento será realizada entre os próximos dias 21 e 23, no Museu Oscar Niemeyer. A feira gastronômica será um verdadeiro banquete para os sentidos, com cerca de 40 expositores de alimentos, bebidas, produtos e serviços de alta qualidade. Serão realizadas 28 aulas-show com chefs renomados e profissionais de destaque a fim de proporcionar uma experiência imersiva para os amantes da boa comida. Saiba mais: (https://www.sympla.com.br/evento/br/festival-tutano-2024/2598435).

F – Produção de Motocicletas

De acordo com a Abraciclo, o Brasil registrou uma alta de 14,4% na produção de motocicletas entre janeiro e julho, se comparado ao mesmo período do ano anterior. O número chegou a 1.015.201 de unidades fabricadas no Polo Industrial de Manaus (PIM), registrando o melhor desempenho para o período desde 2012. Apenas em julho, mais de 147 mil motocicletas foram fabricadas. Isso representa uma alta de 19,7% na comparação com o mesmo mês de 2023. O aquecimento do mercado de motocicletas tem impulsionado também o setor de manutenção e reposição de peças. A popularidade dos aplicativos de delivery e a busca por alternativas de mobilidade mais acessíveis também são fatores que contribuem para esse aumento.

G – Poupatempo do Exportador

A Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado e a InvestSP – agência de promoção de investimentos do Governo de São Paulo, realizam, no dia 13 de novembro, a 11ª edição do "Seminário SP Export e Poupatempo do Exportador". O evento será presencial e acontecerá na sede da Secretaria e da InvestSP (Av. Escola Politécnica, 82). Objetiva criar oportunidades de negócios e aproximar empreendedores, possíveis clientes e parceiros, prestadores de serviços e o poder público para ampliar as exportações. Inclusive de produtores rurais e empresas de micro, pequeno e médio porte. Mais informações, acesse: https://www.investe.sp.gov.br/exporte/poupatempo-do-exportador-2/).

H – Setor Audiovisual

O MinC anunciou o resultado preliminar do Edital de Intercâmbio para Circulação e Participação Audiovisual no Exterior. Com um aporte financeiro de R$ 1 milhão, busca promover a participação de profissionais do audiovisual em eventos internacionais, como festivais, mostras, mercados e seminários. A iniciativa objetiva ampliar a visibilidade do Brasil no cenário cultural global, para que profissionais do setor expandam suas conexões e integrem importantes programações no exterior. Já foram selecionadas 21 pessoas, restando ainda R$ 727, 5 mil para financiar a participação de outros profissionais. O edital permanece aberto. Inscrições: (https://prosas.com.br/inicio).

I – Urbano Elétrico

A Mercedes-Benz do Brasil dá um novo passo marcante de expansão de seu ônibus urbano elétrico a bateria eO500U no país. A Empresa acaba de realizar a venda de mais 100 unidades do modelo para operadoras da cidade de São Paulo: 95 unidades foram adquiridas pela Sambaíba Transportes Urbanos para operação na Zona Norte. Três unidades foram vendidas para a Viação Santa Brígida e duas para a Viação Gato Preto, que atuam nas Zonas Oeste e Noroeste. As entregas ocorrerão entre o final deste ano e início de 2025. O eO500U é uma uma alternativa sustentável para a mobilidade urbana. Entre seus diferenciais está a autonomia de 250 km, a maior entre os ônibus elétricos no país.

J – Serviços em Nuvem

A Amazon Web Services (AWS) anunciou planos de investir R$ 10,1 bilhões (US$ 1,8 bilhão) até 2034 para expandir, construir, conectar, operar e manter data centers no Brasil. Este investimento na infraestrutura de nuvem e conectividade no Estado de São Paulo ajudará a atender à crescente demanda dos clientes por serviços em nuvem e de IA Generativa. Esse montante se soma ao investimento de R$ 19,2 bilhões (US$ 3,8 bilhões) realizado entre 2011 e 2023, anunciado anteriormente, que contribuiu com cerca de R$ 24,1 bilhões (US$ 4,8 bilhões) para o PIB. O investimento gerou em média 10.000 vagas de emprego por ano em empresas locais relacionadas às operações de data center da AWS durante o período.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
Distrito de Jardim São Luís
Drª. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **GABRIEL MARCOS DA SILVA OLIVEIRA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 25/11/2002, líder de setor, natural de Itapecerica da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcos da Silva de Oliveira e de Ana Paula da Silva; A pretendente: **BIANCA RODRIGUES RUIZ,** brasileira, solteira, nascida aos 09/03/2002, empreendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Carlos Ruiz e de Maria de Fatima Rodrigues dos Santos Ruiz.

O pretendente: **MARCIO MASSAKI ITIOKA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 11/07/1969, consultor financeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Mario Kazumiti Itioka e de Yosie Itioka; A pretendente: **KAREN CRISTINA DOS SANTOS JESUS,** brasileira, nascida aos 01/11/1989, assistente jurídica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José de Jesus e de Darcira Rodrigues dos Santos Jesus.

O pretendente: **PAULO FELIPE FERREIRA LAKOMY,** brasileiro, solteiro, nascido aos 20/03/2002, assessor de imprensa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Paulo Roberto Lakomy e de Célia Ferreira Lakomy; A pretendente: **KAUANY VITÓRIA DOS SANTOS BEZERRA,** brasileira, solteira, nascida aos 22/02/2004, administradora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Erifrank Finizola Bezerra e de Maria Betania dos Santos Jaco.

O pretendente: **FELIPE LOPES DE ALMEIDA SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 12/03/2007, estudante, natural de Itapecerica da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Everaldo Gomes de Almeida Silva e de Fernanda Lopes da Silva; A pretendente: **RAPHAELA MENDES DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 21/04/2005, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ely Lourenço da Silva e de Carmen de Lima Mendes.

O pretendente: **RUBENS DE FALCO ALVES CUNHA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 08/12/1978, analista de sistemas, natural de Icó - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Francimar Cunha e de Francisca Núbia Alves Cunha; A pretendente: **MARIANA OLIVEIRA DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 16/12/1989, professora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Damião Donato da Silva e de Irene Aparecida de Oliveira.

O pretendente: **ELIAS ARAUJO BARRETO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 23/04/1972, metalúrgico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Erivaldo Araujo Barreto e de Christina Araujo Barreto; A pretendente: **ROSANGELA HELFSTEIN,** brasileira, solteira, nascida aos 20/11/1971, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Lindolfo Helfstein e de Maria Leopoldo das Graças.

O pretendente: **JOÃO PAULO COSTA DOS SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 17/04/1988, analista de sistemas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em Taboão da Serra - SP, filho de Pedro Nunes dos Santos e de Maria do Socorro Costa dos Santos; A pretendente: **ARIANE PASCOA DA CRUZ,** brasileira, solteira, nascida aos 06/05/1989, artesã, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Arnaldo Rodrigues Pereira da Cruz e de Maria Aparecida dos Santos Pascoa da Cruz.

O pretendente: **IGOR BARBOSA SALES VIEIRA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 12/03/1996, motoboy, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcelo Sales Rezende Vieira e de Andrezza Quirino Barbosa; A pretendente: **STEFFANY JORGE DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 24/03/1999, manicure, natural de Itaguajé - PR, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Everaldo Aureliano da Silva e de Andrea Aparecida Jorge.

O pretendente: **ARTHUR COUTINHO SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 17/01/1998, engenheiro de T.I, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Santos Filho e de Isabel Coutinho Santos; A pretendente: **THAÍS FRANÇA DA ROCHA,** brasileira, solteira, nascida aos 17/08/1998, analista de ciência de dados, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Rodrigo Silva da Rocha e de Antonia Lucia França dos Santos.

O pretendente: **RAFAEL DA CRUZ RAMOS,** brasileiro, divorciado, nascido aos 02/04/1996, motoboy, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Vilton da Silva Ramos e de Maria Solidade Nunes da Cruz; A pretendente: **VITORIA OLIVEIRA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 07/12/2001, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eudes Gonçalves da Silva e de Elizabete de Jesus de Oliveira.

O pretendente: **JONATHAS FERREIRA DE OLIVEIRA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 24/12/1987, auxiliar de manutenção, natural de Embu das Artes - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Hamilton Campos de Oliveira e de Maria da Conceição Ferreira de Oliveira; A pretendente: **CASSIA DE SOUZA QUEIROZ,** brasileira, divorciada, nascida aos 17/08/1982, contadora, natural de Embu das Artes - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ivanete de Sousa Queiroz.

O pretendente: **LUCAS LEANDRO DO CARMO SOUZA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 04/07/1997, operador técnico em injetoras, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Danilo Cesar de Carvalho Souza e de Edna Francisca do Carmo Souza; A pretendente: **CINDY FRANCIELLY SOUZA DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 08/06/2002, analista financeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Hugo da Silva e de Fabricia Soares de Souza.

O pretendente: **JOÃO PEDRO DA CRUZ ALMEIDA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 26/06/2003, cozinheiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manoel da Lapa Cavalcante Almeida e de Jacilma Alves da Cruz; A pretendente: **TAMIRES BARBOSA CORREA PAES,** brasileira, solteira, nascida aos 01/12/2002, analista de e-commerce, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Celso Correa Paes e de Jocelma Barbosa dos Santos.

O pretendente: **ÂNGELO JÚNIOR TEIXEIRA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 10/07/1984, gastrônomo, natural de Mato Verde - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ângelo Teixeira de Brito e de Maria José Teixeira de Brito; A pretendente: **MARINA MORELLO DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 25/05/1993, gastrônoma, natural de Machadinho - RS, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joãozinho Morrello da Silva e de Joelma Aparecida Gonzala.

O pretendente: **AMILTON FERREIRA ALVES,** brasileiro, divorciado, nascido aos 27/08/1984, pedreiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José dos Reis Rocha Alves e de Ana Rosa Ferreira Alves; A pretendente: **ANACELLI ALVES DOS SANTOS,** brasileira, divorciada, nascida aos 20/07/1984, técnica de seguros, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Alves dos Santos e de Josefa Souza Santos.

O pretendente: **GEOVANI RODRIGUES DE OLIVEIRA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 30/04/2003, auxiliar de almoxarifado, natural de São Paulo, São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Gil Carlos Rodrigues dos Santos e de Maria Rita Oliveira de Jesus; A pretendente: **BEATRIZ SILVA MOURA DE ABREU,** brasileira, solteira, nascida aos 07/07/2008, estudante, natural de São Paulo, São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eduardo da Silva Abreu e de Suellen da Silva Moura.

O pretendente: **ALAN DE PAULA EDUARDO,** brasileiro, divorciado, nascido aos 22/04/1975, auxiliar de logística, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Benedito Francisco de Paula Eduardo e de Ernestina Ester de Paula Eduardo; A pretendente: **LUCIANE BARBOSA MARTINS,** brasileira, solteira, nascida aos 22/09/1975, bióloga, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Raimundo Martins e de Olinda Barbosa Martins.

O pretendente: **SAMUEL NASCIMENTO SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 24/01/2000, auxiliar de eletricista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Ermirio dos Santos e de Regina do Nascimento Santos; A pretendente: **ANA BEATRIZ FRANCO JERÔNIMO,** brasileira, solteira, nascida aos 24/08/2001, engenheira civil, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Marcone Alves Jerônimo e de Shirley Milena Franco Jerônimo.

O pretendente: **DANIEL DOS SANTOS NAME,** brasileiro, divorciado, nascido aos 07/12/1981, auxiliar administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Name e de Sidonia Alves dos Santos Name; A pretendente: **CAMILA ALESSANDRA PEREIRA DE MORAES,** brasileira, solteira, nascida aos 28/07/1997, assistente de paletização, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Fabiano Santos Moraes e de Neide Candida Pereira.

O pretendente: **FELIPE ESTEVES DA SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 11/12/1998, assistente de transportes, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Adelino Pinheiro da Silva e de Eliete Borges Esteves da Silva; A pretendente: **ANNA KAROLLINA SOUZA NASCIMENTO LOPES,** brasileira, solteira, nascida aos 02/03/2001, assistente administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Nascimento Lopes e de Maria Neuza Souza de Jesus.

O pretendente: **ANDERSON LOPES PEREIRA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 31/05/2000, microempreendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Sebastiao Alves Pereira e de Vania Lopes da Silva Pereira; A pretendente: **ALISSA GEOVANNA DE OLIVEIRA ALVES RESENDE,** brasileira, solteira, nascida aos 03/03/2004, assistente administrativa, natural de Pau dos Ferros - RN, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Gediael da Silva Resende e de Aline Cristina de Oliveira Alves.

O pretendente: **GUSTAVO MENDES DA SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 04/02/2004, gerente de padaria, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco João da Silva e de Selma Mendes da Silva; A pretendente: **GABRIELA SOUZA SOARES,** brasileira, solteira, nascida aos 17/01/2004, lojista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Rosimar Gomes Soares e de Geralda Aparecida de Souza Soares.

O pretendente: **FELIPE BALTAZAR VIEIRA DA SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 30/10/1997, contador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Claudinei Vieira da Silva e de Maria Jose Pires Baltazar da Silva; A pretendente: **ANNA BEATRIZ VIANA DE LIMA,** brasileira, solteira, nascida aos 15/08/2000, psicóloga, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luiz Carlos de Lima e de Marilene Romano Viana.

O pretendente: **JOSUE ALVES DOS SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 05/12/2001, estagiário de recursos humanos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Alves dos Santos e de Maria de Jesus Santos; A pretendente: **SAMIRA OLIVEIRA BATISTA,** brasileira, solteira, nascida aos 08/02/2003, assistente de vendas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Leonardo Batista e de Dinai Oliveira Batista.

O pretendente: **MICHAEL LUIS PEIXOTO DOS SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 12/02/2002, segurança, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luiz Carlos dos Santos e de Marly Peixoto dos Santos; A pretendente: **MAYARA CARLA DA ROCHA FERREIRA,** brasileira, solteira, nascida aos 26/12/2005, copeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Carlos Roberto de Oliveira Ferreira e de Adriana da Rocha Gomes Ferreira.

O pretendente: **ANDRÉ DA SILVA LIMA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 07/04/2000, atleta profissional, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Silva Lima e de Marina da Silva Lima; A pretendente: **EMILLY OLIVEIRA DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 13/05/2004, do lar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Rafael Aparecido da Silva e de Greiziane Oliveira da Silva.

O pretendente: **TALES DA SILVA CANUTO,** brasileiro, solteiro, nascido aos 12/03/2005, balconista, natural de Pombal - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Ilton Canuto e de Inácia Maria da Silva Canuto; A pretendente: **VANESSA DE SOUSA LIMA,** brasileira, solteira, nascida aos 27/11/2000, operador de caixa, natural de Icó - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Francisco Alves de Lima e de Francilda Silva de Sousa Lima.

O pretendente: **ADILSON CABRAL,** brasileiro, solteiro, nascido aos 03/05/1982, técnico de refrigeração, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Raimundo Januario Cabral e de Maria Pedro da Costa Cabral; A pretendente: **DILZER MORENO DE JESUS,** brasileira, solteira, nascida aos 03/05/1982, auxiliar de produção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nivaldo Passos de Jesus e de Mauli Moreno.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
Ilzete Verderamo Marques - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **DANIEL SILVA PONTES,** estado civil solteiro, filho de Aroldo Antonio de Pontes e de Maria das Graças Silva Pontes, residente e domiciliado no Distrito de Sapopemba, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **ARIANA OLIVEIRA DA SILVA,** estado civil divorciada, filha de Mauro Gomes da Silva e de Ozinete Elvira de Oliveira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua João Clímaco Lobato, nº 45, casa 04, Distrito de Sapopemba, nesta Capital - São Paulo-SP e a pretendente é residente à Rua Capitão Lorena, nº 49, casa 04, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo-SP. Em razão da revogação do parágrafo 4° do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **KAÍQUE SALERNO,** estado civil solteiro, filho de Antoninho Salerno e de Simone Salerno, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **TAMIRES MARIA DE SOUZA,** estado civil solteira, filha de Antonio Orlando de Souza e de Aurinete Maria da Costa de Souza, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ADOLPHO NORONHA FILHO,** estado civil divorciado, filho de Adolpho Noronha e de Aparecida Santaguita Juliano, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **SORAIA CABRAL NORONHA,** estado civil divorciada, filha de Francisco Fernandes Fonseca Cabral e de Norma da Conceição Pereira Cabral, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrit o - São Paulo - SP.

O pretendente: **VINÍCIUS FAVERO TIEGHI,** estado civil solteiro, filho de Julio Cesar Tieghi e de Edna Maria Favero Tieghi, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ELAINE REGINA DO NASCIMENTO,** estado civil solteira, filha de Dirceu Mello do Nascimento e de Anna Maria do Nascimento, residente e domiciliada na Lapa, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Praça Alexandre Fleming, nº 40, apto. 51, bloco A, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo-SP e a pretendente é residente à Avenida Santa Marina, nº 1588, apto. 105, torre 01, Lapa, nesta Capital - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4° do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

O pretendente: **KEVIN VIEIRA TORRUBIA,** estado civil solteiro, filho de Emerson Torrubia e de Patricia Vieira Torrubia, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **NATÁLIA BRODA,** estado civil divorciada, filha de Marcia Anselmo Broda, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **IZAIAS SABINO DE OLIVEIRA,** estado civil solteiro, filho de José Gervazio de Oliveira e de Josefa Sabino de Oliveira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **VILMA DE MELO SILVA,** estado civil solteira, filha de Antonio Mariano da Silva e de Josefa Sabino de Melo, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **GEOVANI RUBIO TASSINARI,** estado civil divorciado, filho de José Roberto Tassinari e de Angela Regina Rubio, residente e domiciliado na Mooca, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **THATIANA BERNARDES DE ALMEIDA LIMA,** estado civil solteira, filha de Jose Airton de Almeida Lima e de Iône Bernardes de Almeida Lima, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua João Antonio de Oliveira, nº 911, Mooca, nesta Capital - São Paulo- SP e a pretendente é residente à Rua Vladimir Jorge, nº 284, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4° do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS
16º Subdistrito - Mooca
Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **GABRIEL ANGELO MONTEIRO,** estado civil solteiro, profissão mecânico, nascido em Guarulhos, SP, no dia 13/10/1994, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Angelo Ariovaldo Monteiro e de Sybelli Aparecida de Carvalho Frade Monteiro. A pretendente: **BRUNA CAROLINA CORRADINI,** estado civil solteira, profissão veterinária, nascida em São Paulo, SP, no dia 11/05/1993, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Bruno Corradini Neto e de Urania Gusmão Corradini.

O pretendente: **TIAGO TAKAHIKO KOMAGOME,** estado civil solteiro, profissão empresário, nascido em Floresta, PR, no dia 27/08/1989, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Denzo Komagome e de Maria Satiko Komagome. A pretendente: **THAIS TIEMI SEGUCHI,** estado civil solteira, profissão consultora de RH, nascida nesta Capital, Santa Cecilia, SP, no dia 07/07/1991, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ricardo Seguchi e de Claudia Kiyomi Sato Seguchi.

O pretendente: **CARLOS ROBERTO WEILLER,** estado civil divorciado, profissão aposentado, nascido de Astorga, PR, no dia 18/02/1954, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Manoel Weiller e de Aparecida do Carmo Weiller. A pretendente: **RONITA KOPS,** estado civil divorciada, profissão aposentada, nascida em Maringá, PR, no dia 30/12/1953, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Alfredo Kops e de Anita Salai Kops.

O pretendente: **JOSÉ EDUARDO ALAVARCE,** estado civil divorciado, profissão psicanalista, nascido nesta Capital, Ipiranga, SP, no dia 30/12/1970, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Jair Alavarce e de Deimes de Jesus Alavarce. A pretendente: **CRISTIANE DE SOUZA SILVA,** estado civil solteira, profissão assistente administrativa, nascida nesta Capital, Santana, SP, no dia 14/08/1972, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Aparecido Soares da Silva e de Igmar de Souza Rocha da Silva.

O pretendente: **WALLACE DOS SANTOS NEIVA,** estado civil solteiro, profissão auxiliar técnico, nascido nesta Capital, São Miguel Paulista, SP, no dia 03/12/1983, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Edward Teixeira Neiva e de Carmelita Candida dos Santos. A pretendente: **VERONICA REZENDE PIMENTEL,** estado civil divorciada, profissão do lar, nascida em São Paulo, SP, no dia 06/08/1989, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Enoch Alves Pimentel Filho e de Creuza do Couto Rezende Pimentel.

O pretendente: **PEDRO LEONARDO DE OLIVEIRA ANTUNES,** estado civil solteiro, profissão empresário, nascido São Paulo, SP, (Registrado em Itaquaquecetuba, SP), no dia 19/05/1998, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Aguinaldo Cardoso Antunes e de Solange Ribeiro de Oliveira. A pretendente: **LAVINIA NORONHA DE ARAUJO,** estado civil solteira, profissão autônoma, nascida em Suzano, SP, (Registrada em Itaquaquecetuba, SP), no dia 22/12/2004, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Thiago de Araujo e de Gleiciane Pereira de Noronha.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

12 milhões de entregas no 1º semestre

A Eu Entrego, logtech que conecta varejistas à maior rede de entregadores autônomos do Brasil, atingiu a marca de 12 milhões de entregas no 1º semestre de 2024. A empresa também alcançou um crescimento de 36% no mesmo período, em comparação a 2023. Os setores de Pet, telefonia e Moda ficaram em evidência, registrando números superiores à média geral da empresa, com aumento de 50% em algumas categorias.

Desde 2023, a Eu Entrego tem conduzido ações e investimentos estratégicos significativos, com um foco especial na implementação de tecnologias de IA. Além disso, a companhia expandiu sua presença no modelo Ship From Store para o Nordeste, integrando mais lojas e potencializando operações na região. Parte importante do resultado vem da implementação de hubs urbanos no interior de São Paulo e na região Sul, melhorando a cobertura e a velocidade dos envios por meio de rotas mais eficientes, todas otimizadas por algoritmos de Inteligência Artificial. Para aprimorar a experiência do usuário, foi implementado um sistema de avaliação com tracking e NPS (Net Promoter Score), que utiliza IA para obter feedbacks mais precisos do cliente final.

Vinicius Pessin, CEO da Eu Entrego, comemora: “Estamos extremamente felizes com esse desempenho. As expansões e os investimentos têm como objetivo atender às demandas crescentes do mercado, sempre com foco na satisfação do cliente”.

A Companhia também destaca o crescimento oriundo do licenciamento de plataforma, agora denominada Envoy, no modelo SaaS (Software as a Service). Com isso, os clientes estão utilizando de todas as ferramentas robustas e eficientes que até então eram exclusivas dos grandes aplicativos de delivery. “Nosso objetivo é compartilhar as tecnologias avançadas de orquestração de last mile delivery, possibilitando que todas as empresas possam otimizar suas operações de entrega de ponta a ponta”, ressalta o executivo.

Carol Olival (*)

Economia da Criatividade
#FullSailBrazilCommunity

Aplicativos Digitais e mundo dos negócios

A criação de aplicativos se tornou uma das atividades mais importantes na era digital. Com bilhões de smartphones em uso ao redor do mundo, aplicativos móveis transformaram a maneira como vivemos, trabalhamos e nos divertimos. Do entretenimento ao setor financeiro, aplicativos são a interface principal entre empresas e consumidores, proporcionando serviços personalizados e acessíveis em qualquer lugar.

Atualmente, os aplicativos estão presentes em quase todos os aspectos da vida moderna. Aplicativos de saúde monitoram nossas condições físicas, enquanto apps de e-commerce facilitam compras instantâneas. Empresas utilizam aplicativos para melhorar a comunicação interna, agilizar processos e oferecer suporte ao cliente em tempo real. No marketing, apps criam novos canais de engajamento, permitindo interações diretas e personalizadas com os consumidores.

O futuro da criação de aplicativos promete ser ainda mais integrado com tecnologias emergentes como inteligência artificial, realidade aumentada e blockchain. Podemos esperar ver aplicativos que oferecem experiências completamente personalizadas, desde recomendações baseadas em comportamento até interações em ambientes virtuais. No mundo corporativo, aplicativos podem se tornar o núcleo das operações de negócios, gerenciando tudo, desde a logística até a análise de dados em tempo real.

Empreendedores e líderes empresariais devem considerar como aplicativos podem otimizar seus processos e criar novas oportunidades de mercado. Que funções em sua empresa poderiam ser transformadas em uma solução móvel? Como um aplicativo poderia melhorar a experiência do cliente ou aumentar a eficiência operacional? Explorar essas possibilidades pode ser a chave para ganhar vantagem competitiva.

Todos os anos, a Full Sail University, uma universidade americana focada em tecnologias emergentes, está na vanguarda do ensino dessas novas ferramentas. Através do TechFest, a universidade promove desafios que incentivam os estudantes de 13 a 17 anos a explorar o potencial da criação de personagens 3D e avatares digitais. O Desafio de Criação de Avatares do TechFest é uma oportunidade para aprender, inovar e aplicar essas habilidades em contextos reais.

(*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômico criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

Compliance Fiscal: a importância da contabilidade para a sustentabilidade empresarial

A implementação e manutenção do compliance fiscal nas empresas têm se tornado uma prioridade estratégica, especialmente em um cenário regulatório cada vez mais complexo e dinâmico

Uma pesquisa realizada pela FGV-SP revelou que 84% das empresas brasileiras possuem ao menos uma irregularidade jurídica ou contábil.

Esse dado alarmante indica que muitos negócios estão em situação ilegal perante a Receita Federal, o que pode ser resultado de falta de conhecimento, negligência ou até mesmo de práticas intencionais de sonegação fiscal.

A função primordial da contabilidade no compliance fiscal é assegurar que todas as transações financeiras sejam registradas de acordo com as normas vigentes, garantindo que a apuração de impostos e a elaboração das demonstrações financeiras sejam precisas e dentro dos prazos estabelecidos.

Para Renata Miranda, Diretora de Processos da NTW AGRO Contabilidade em Luís Eduardo Magalhães/BA, a contabilidade age como um sistema de controle interno, monitorando e documentando todas as obrigações fiscais, o que reduz significativamente o risco de penalidades e multas que podem comprometer a operação e a reputação da empresa.

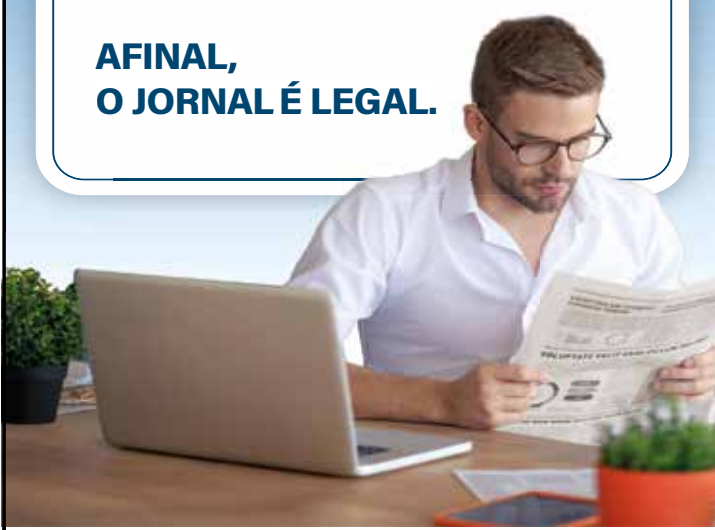
utah778_CANVA

Apesar de sua importância, as empresas enfrentam grandes desafios para manter a conformidade fiscal. Entre os principais obstáculos estão a constante atualização da legislação tributária, que demanda um esforço contínuo de adaptação e treinamento das equipes, além da complexidade na integração de sistemas contábeis e fiscais.

Empresas que operam em várias jurisdições, por exemplo, precisam harmonizar diferentes regimes fiscais, o que aumenta ainda mais o nível de dificuldade.

Investir em um programa robusto de compliance fiscal não só reduz riscos, mas também traz benefícios significativos para as empresas.

Além de evitar multas e penalidades, a conformidade fiscal contribui para a melhoria da reputação e credibilidade da empresa, possibilita o acesso a incentivos fiscais, e otimiza processos internos, resultando em maior eficiência operacional.

Por outro lado, a falta de adesão às normas de compliance fiscal pode acarretar consequências severas, como multas elevadas, processos judiciais, e até mesmo a suspensão de atividades ou fechamento da empresa.

Além disso, a não conformidade pode causar danos irreparáveis à reputação corporativa e à confiança de clientes e investidores. '

'A transformação digital tem sido uma aliada crucial para a contabilidade no cumprimento das normas fiscais. A tecnologia, por meio de softwares de contabilidade, sistemas ERP integrados e soluções de inteligência artificial, automatiza processos, minimiza erros humanos, e melhora a precisão e eficiência na gestão fiscal.

A digitalização e o armazenamento em nuvem facilitam o acesso seguro e ágil às informações fiscais, essencial para o cumprimento das obrigações legais", finaliza Renata. - Fonte e mais informações: (https://ntwcontabilidade.com.br/).

BANCO BMG S.A.

Companhia Aberta - CNPJ/MF 61.186.680/0001-74 - NIRE 3530046248-3

EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Ficam convocados os senhores Acionistas do Banco Bmg S.A. ("Companhia") para se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária ("Assembleia"), a realizar-se no dia 03 de outubro de 2024, às 11 horas, na sede da Companhia, localizada na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.830, 9º andar, sala 94, bloco 04, 10º andar, sala 101, parte, bloco 01, sala 102, parte, bloco 02, sala 103, bloco 03 e sala 104, bloco 04 e 14º andar, sala 141, bloco 01, Condomínio Edifício São Luiz, CEP 04543-000, Bairro Vila Nova Conceição, Município de São Paulo, Estado de São Paulo, para deliberarem sobre a eleição do Sr. **FLAVIO DIAS FONSECA DA SILVA** como membro independente do Conselho de Administração da Companhia, com prazo de mandato unificado até a posse dos conselheiros que forem eleitos na Assembleia Geral Ordinária que deliberar sobre as demonstrações financeiras do exercício social a ser encerrado em 31 de dezembro de 2025. **Informações Gerais:** 1. O Manual para Participação na Assembleia ("Manual"), contendo a proposta da Administração e orientações detalhadas para participação na Assembleia, bem como todos os documentos pertinentes às matérias a serem deliberadas na Assembleia, encontram-se à disposição dos Acionistas, a partir desta data, na sede social da Companhia, no seu website de relações com investidores (www.bancobmg.com.br/ri), bem como nos websites da Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br) e da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (www.b3.com.br). 2. A participação do Acionista poderá ser pessoal ou por procurador devidamente constituído, sendo que as orientações detalhadas acerca da documentação exigida constam do Manual. Sem prejuízo das informações detalhadas no Manual, a Companhia destaca as seguintes informações acerca das formas de participação na Assembleia: • **Participação Pessoal**: o Acionista deverá comparecer à Assembleia munido de documentos que comprovem **(i)** a titularidade das ações pelo acionista, e **(ii)** no caso de **(a)** pessoa física, a sua identidade e **(b)** no caso de pessoa jurídica e/ou fundos, a sua devida representação, apresentando os documentos societários que investem o seu representante de poderes bastantes, bem como o documento de identidade do representante, sendo certo que, para fins de apresentação dos documentos neste item, deverão ser observadas pelo Acionista todas as formalidades indicadas no Manual. • **Participação por Procurador**: as procurações devem conter firma reconhecida ou serem assinada digitalmente com certificação nos padrões disponibilizados pela Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira ICP-Brasil, observado o disposto no artigo 126 da Lei nº 6.404/76 e no Manual. O representante legal do Acionista deverá comparecer à Assembleia munido da procuração e demais documentos indicados no Manual, além de documento que comprove a sua identidade. 3. Para uma melhor organização da Assembleia, a Companhia solicita que, se possível, os documentos indicados no item 2 acima sejam entregues à Companhia até o dia 26 de setembro de 2024 (inclusive), nos termos descritos no Manual.

São Paulo, 12 de setembro de 2024.

OLGA STANKEVICIUS COLPO - Presidente do Conselho de Administração da Companhia

CONDOMÍNIO EDIFÍCIO ADOLPHO DROGHETTI

Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária - Na qualidade de administradores e por determinação da Sra. Síndica, vimos pela presente convidar os senhores proprietários a participar da Assembleia Geral Extraordinária do Condomínio Edifício Adolpho Droghetti a ser realizada na Avenida Senador Queiros, 279 sala 81, no dia 23 de setembro de 2024, às 13:30 horas em primeira chamada com número regulamentar e legal de presentes ou às 14:00 horas em segunda e última chamada, com qualquer número de participantes, a fim de deliberarem sobre os seguintes assuntos: *Composição da mesa que dirigirá os trabalhos, formada pelo presidente e pelo secretário;* ***1*** *- Discussão/Aprovação de orçamento complementar para a instalação de escada pressurizada, conforme exigência do Corpo de Bombeiros.* Contando com a presença de todos, pois a omissão implica na concordância com as decisões dos presentes. Atenciosamente, A administração.

Centro Trasmontano de São Paulo

CNPJ/MF nº 62.638.374/0001-94

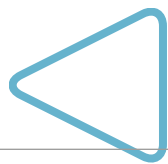
Edital Inadimplência

"O Centro Trasmontano de São Paulo, nos termos dispostos pela Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS, após não obter sucesso em outras formas de contato, vem por meio deste notificar os contratantes abaixo quanto a necessidade de regularizar obrigações financeiras pendentes. A não regularização integral no prazo de 5 (cinco) dias a partir da publicação deste edital, ensejará na suspensão/rescisão do contrato, nos termos contratados. Para quaisquer dúvidas quanto à tais pendências, favor ligar para (11) 2394-0201". **Empresa:** R. I. H. LTDA**, CNPJ:** **.*91.198/0001-****, Contrato:** 4530053393.

Biomet Brasil Comércio de Aparelhos Médicos Ltda.

CNPJ/MF Nº 17.383.426/0001-74 -NIRE 35.226.675.491

Ata de Reunião das Sócias Realizada em 31/07/2024.

A Reunião das Sócias. **Presença:** Totalidade. **Convocação:** Dispensada. **Mesa:** Presidida e secretariada por **Mauricio Machado**, realizou-se às 10hs do dia 31/07/2024, na sede social, São Paulo/SP, Rua Machado Bittencourt, 361, 13º andar, sala 1306, Vila Clementino, CEP 04044-001. **Deliberação Aprovada por Unanimidade: Aprovar** a dissolução, a liquidação e a extinção da **Biomet Brasil Comércio de Aparelhos Médicos Ltda**., nos termos previstos no "Instrumento Particular de Distrato e Liquidação da Sociedade Empresária **Biomet Brasil Comércio de Aparelhos Médicos Ltda**", que, assinado pelas sócias e datado de hoje, será arquivado pelos meios próprios, concomitantemente com a presente, na JUCESP. Após declaração de que a reunião atendeu a todas as formalidades legais, os termos desta ata foram aprovados pelas sócias presentes, que a subscrevem. SP, 31/07/2024. (aa) **Mauricio Machado**, Presidente e Secretário; p.p. **Biomet Holdings B.V.** - Mauricio Machado, p.p. **Biomet International, INC.** - Mauricio Machado. **JUCESP** n° 322.381/24-1, em 29/08/2024. Maria Cristina Frei - Secretária Geral.

A governança corporativa é um importante pilar para a sustentabilidade dos negócios

Nos últimos cinco anos, as práticas de governança nas empresas brasileiras demonstraram uma evolução de destaque

De acordo com a pesquisa "Pratique ou Explique: Análise Quantitativa dos Informes de Governança", conduzida pelo IBGC, EY e TozziniFreire Advogados, a taxa média de adesão das companhias às práticas recomendadas de governança alcançou 65,3%.

Esse índice representa um aumento de 2,7 pontos percentuais em relação ao ano anterior e de 14,2 pontos percentuais desde 2019, quando a série histórica foi iniciada. De acordo com Bia Nóbrega, especialista em Desenvolvimento Humano e Organizacional, o mercado atual traz desafios complexos e uma crescente demanda por práticas sustentáveis. "É exatamente aqui que a governança corporativa surge, para assegurar a sustentabilidade ética nos negócios", diz.

Ela explica que o conceito é um conjunto de práticas e processos que orientam a administração de uma empresa, garantindo que ela opere de maneira eficiente, ética e transparente. A adoção das práticas fortalece a confiança de investidores, colaboradores, clientes e sociedade, como também preparam as organizações para um futuro mais resiliente e sustentável.

"Essas corporações garantem sua viabilidade financeira enquanto constroem uma reputação de integridade e transparência. A liderança ética é fundamental para alinhar os interesses de todos os stakeholders e promover o crescimento", acrescenta a especialista. A boa governança corporativa é sustentada por quatro pilares principais: transparência, prestação de contas, equidade e responsabilidade corporativa.

A transparência é essencial para a divulgação precisa e acessível das operações e finanças da empresa, fortalecendo a confiança de todos os envolvidos. Já a prestação de contas assegura que os gestores e o conselho de administração sejam responsáveis por suas decisões, criando uma estrutura de governança clara e forte.

A equidade, por sua vez, garante que todos os stakeholders — incluindo acionistas, colaboradores, clientes e a comunidade — sejam tratados de maneira justa e igualitária. Por fim, a responsabilidade corporativa envolve o compromisso da empresa em considerar os impactos sociais e ambientais de suas atividades, adotando práticas que promovam o bem-estar social e a sustentabilidade ambiental, além de buscar resultados financeiros positivos.

"Implementar a governança corporativa requer um comprometimento contínuo com a ética e a transparência, envolvendo todos os níveis da organização. Isso inclui a criação de políticas claras, comunicação aberta e um sistema de monitoramento para garantir que os princípios se traduzam em ações práticas", pontua Bia.

Ela adiciona que, como consequência, essas empresas estarão melhor posicionadas para enfrentar crises, gerir riscos e se adaptar a mudanças regulatórias e de mercado. Além disso, constroem uma reputação estratégica, que se torna um diferencial competitivo. - Fonte e mais informações, acesse: (www.bianobrega.com.br).

Pagamento parcelado permite dobrar faturamento de infoprodutores

Muitos empreendedores digitais optam pelo oferecimento de boleto parcelado para ampliar os ganhos relacionados aos lançamentos

A alternativa, que é complementar ao cartão de crédito, permite que sejam ampliadas as formas de receita e, consequentemente, o crescimento do negócio. Porém, ainda há um temor comum referente à inadimplência que pode vir dos boletos parcelados.

No caso dos infoprodutores, oferecer esse tipo de solução pode ajudar a dobrar o faturamento, mas é preciso garantir segurança nas transações e diminuir os riscos de falta de pagamento. "O problema não está em vender no boleto parcelado, e sim na forma como você aplica ele em suas vendas", afirma Reinaldo Boesso, especialista financeiro e CEO da TMB, fintech especialista em pagamento através de boleto parcelado.

De acordo com o executivo, cerca de 70% da população brasileira tem dívidas e dificuldades de acesso ao crédito, por isso oferecer alternativas de pagamento, como o boleto parcelado, é fundamental no país.

juststock_CANVA

"Muitos brasileiros não possuem limites em seus cartões de crédito , sendo que boa parte é destinada para pagar as despesas do seu cotidiano. O boleto parcelado pode ser a única oportunidade que as pessoas têm para mudar de vida, mas o infoprodutor precisa se precaver antes de oferecê-la", explica.

Segundo Reinaldo Boesso, algumas etapas são necessárias antes dos empreendedores digitais passarem a oferecer boleto parcelado. São elas:

1) **Análise de crédito e documentação** - É preciso fazer uma análise financeira da pessoa que está comprando o produto para reduzir o risco de inadimplência, além de comprovar a autenticidade de documentos.

2) **Assinatura de contrato** - Exigir assinatura de um contrato em uma compra por boleto parcelado reforça o compromisso do cliente com o pagamento e oferece mais segurança jurídica para realizar cobranças.

3) **Gestão dos pagamentos, cobrança e renegociação** - Após garantir a segurança dos dados é preciso cobrar uma parcela de entrada, enviar boletos de pagamento todos os meses, cobrar o cliente para que os pagamentos sejam feitos no prazo e renegociar dívidas para evitar inadimplência.

O CEO da TMB ressalta que são muitos processos, entretanto, todos são necessários para garantir ao máximo que o pagamento será realizado. "Na TMB, por exemplo, realizamos todas essas etapas de forma automática, com 98% de aprovação, por isso o infoprodutor ganha facilidade e rapidez", afirma.

Outra forma de garantir segurança para o infoprodutor é o trabalho com a antecipação de recebíveis. "Oferecer a possibilidade de antecipar as parcelas antes do cliente terminar de pagar o produto. Ou seja, diminuir os riscos e até oferecer uma alternativa sem risco para quem trabalha com lançamentos", explica Reinaldo. - Fonte e outras informações: (https://www.tmbeducacao.com.br/).

Consumidores querem experiência presencial ao fazer compras

Mesmo com o sucesso indiscutível das vendas online e o crescimento da tecnologia nos últimos anos — inclusive com chatbots e outros modelos de inteligência artificial aplicada durante a jornada de compra — algumas experiências simplesmente não podem ser simuladas em uma tela.

As sensações físicas são o maior exemplo, conforme indica o relatório mais recente do EY Future Consumer. Com mais de 23 mil respondentes em 30 países, a pesquisa descobriu que 57% dos consumidores querem ver e sentir os produtos antes de levá-los para casa. Além disso, 32% deles também indicam que desejam o atendimento pessoal que só acontece nas lojas físicas.

Quando se trata de compras de alto valor, isso ganha ainda mais peso: 68% buscam conselhos especializados durante o processo para ter certeza de que estão tomando decisões acertadas. De toda forma, os sinais apontam para a preferência do presencial sobre o virtual em muitas situações.

"É importante percebermos que o foco no bom atendimento e na boa experiência presencial não deve ser abandonado. Muito pelo contrário, é isso que faz com que os consumidores retornem", aponta Maurício Romiti, diretor administrativo da Nassau Empreendimentos, que administra um dos principais shoppings de São Paulo, o Center 3 (https://www.shoppingcenter3.com.br/).

"Além disso, a criação de valor no âmbito presencial pode passar por muitas possibilidades. No shopping, há uma oferta não só de lojas, mas também de lazer, alimentação e cultura. Cada um desses aspectos retroalimenta o outro, fazendo com que o cliente sinta prazer em sair de casa para comprar".

O especialista também indica que as empresas precisam continuar trabalhando sua presença digital, e que uma coisa não exclui a outra. Há muitos dados coletados via e-commerce, pelo site ou redes sociais da marca, que podem se transformar em decisões que afetam a loja física. Usar a tecnologia ainda é imprescindível, uma vez que vivemos um período multiconectado e multicanal.

Antonio_Diaz_CANVA

Muita gente descobre o produto pela internet e decide comprar pessoalmente", explica. A dica, então, é aproveitar os diferentes canais de maneiras únicas e complementares. Algumas promoções podem ser específicas em cada espaço, assim como pode existir integração da jornada de compra para que cada pessoa consiga começar e finalizar o processo onde quiser, através de cadastros, por exemplo.

"O consumidor está de olho em tudo. Se ele achar que determinada compra vale mais a pena online, essa é a escolha que ele fará. Contudo, quando a experiência presencial atende ao que ele deseja, as chances de retorno crescem. Já que as pessoas estão buscando as vantagens do atendimento pessoal, das sensações físicas e das demais possibilidades que só o presencial permite, é preciso garantir que elas saiam da loja completamente satisfeitas", finaliza Romiti.

Como trazer mais segurança às fusões e aquisições

Ana Albuquerque (*)

O cenário de fusões e aquisições teve um primeiro semestre cauteloso

Levantamento da consultoria TTR Data, de janeiro a junho, mostrou uma redução de 26% no número de transações globais, se comparado com o mesmo período de 2023.

De acordo com a consultoria, no semestre foi movimentado cerca de R$ 105 bilhões. Manter-se cauteloso é compreensível, pois estamos vivenciando um ano extremamente turbulento, com movimentações geopolíticas, desaceleração econômica em diversos países e as mudanças climáticas, que estão cada vez mais evidentes.

É verdade que não podemos restringir a queda nos Mergers & Acquisitions - Fusões e Aquisições (M&A) - a apenas esses fatores, mas não há dúvida que eles pesam na hora de fechar negócios. Contudo, estamos vendo uma maior procura pela contratação de seguros e coberturas especiais, que auxiliam nos processos e trazem mais confiança e segurança aos envolvidos.

Nesse sentido, o seguro para Declarações e Garantias (ou W&I, sigla em inglês para Warranty and Indennity) se destaca como um instrumento protecionista para perdas financeiras. O W&I protege o segurado pelas perdas econômicas derivadas a um não cumprimento das manifestações e garantias e das declarações outorgadas em uma operação de M&A, assim como as perdas ou responsabilidades decorrentes de fatos desconhecidos ou não divulgados pelo vendedor.

Adicionalmente, o W&I pode ser adquirido tanto pelo comprador como pelo vendedor. Para se ter uma ideia do volume desses e outros seguros para M&As, dados do relatório WTW FINEX GLOBAL, publicado em 2023, mostram que em 2022 foram geradas mais de 3.000 apólices de M&A no mundo. Foram mais de US$ 3,5 bilhões em apólices, com prêmios que ultrapassaram o montante de US$ 100 milhões.

Em um cruzamento de dados com o TTR Data, foram realizadas mundialmente cerca de 2.400 transações de fusões e aquisições em 2022. Ou seja, temos mais apólices e coberturas do que o fluxo de M&A em sua totalidade.

Estes dados permitem fazer uma breve análise das tendências. A primeira é que as apólices e as coberturas não estão mais contemplando apenas o grupo A ou B, mas atendendo outras áreas e setores.

Outro ponto importante é que a grande quantidade de apólices mostra que existe uma busca por segurança na hora das transações. O número de fusões e aquisições caiu no semestre, mas a preocupação pela segurança financeira do negócio aumentou. É clara a vontade e a dedicação para que os negócios deem certo. Praticamente, não existe mais abertura para tentativas e erros.

Basta olharmos algumas tendências atuais tendo como foco o mercado local. No primeiro semestre de 2024, foram realizadas 748 transações no mundo. Desse total, 18 foram expressivas e envolveram empresas do Brasil e da América Latina, oito delas relacionadas à energia (renováveis, elétrica e óleo e gás), três operacionais (logística e varejo, principalmente) e duas no setor imobiliário, entre outras. Foram movimentados mais de R$ 60 bilhões no período.

Em um levantamento com o setor de M&A da WTW, identificamos que a maior parte das coberturas de W&I na América Latina contemplaram justamente os setores de energia (com 40% das coberturas), imobiliário (27%) e operacionais (33%). Não há dúvida que o setor de energia é um dos que mais tem potencial de crescimento, tanto nas fusões e aquisições quanto nos seguros específicos.

Os seguros passaram a ser reconhecidos como uma ferramenta estratégica para os negócios, sendo um pilar de segurança e confiança em grandes transações. E a tendência é que isso aumente ainda mais no futuro.

(*) - É é Head de Linhas Financeiras da WTW (https://www.wtwco.com/pt-br).

Previdência Privada: um bem maior

A Previdência Social é oferecida a todos os trabalhadores que, compulsoriamente, devem aderir ao sistema estatal

Wagner Balera (*)

Se os cadastros funcionassem, como é evidente, inexistiria mercado informal de trabalho que, segundo a abalizada opinião de um especialista, já representa quarenta por cento da força de trabalho.

A adesão à previdência privada deve ser sempre, facultativa. O plano privado, onde for instituído, há de ser oferecido a todos os empregados. Eis a exigência de equidade a ser adequada a cada grupo protegido.

O esforço financeiro que um plano privado exige de quem se disponha a sustentá-lo é, igualmente, natural que certos traços característicos da relação de trabalho ganhem relevância.

Assim, pode ser que a mesma remuneração, tempo equivalente de vinculação trabalhista com a instituidora, funções ocupadas ao longo da vida funcional, entre outras de igual relevância, em termos de Previdência Privada, mereçam consideração e qualificação. Certa disparidade de tratamento é permitida. Porém, a desproporção infundada seria ilegal.

Inadmissível seria a criação de grupo seleto de pessoas a quem sejam concedidos todos os privilégios, enquanto os demais ficam à mercê de riscos bem maiores.

O plano deve ser oferecido a todos. Isto não significa que deva ter idêntica configuração relativamente a todos os participantes. Dentro do plano, os participantes terão tratamentos proporcionais aos seus cargos (que influenciam no padrão de vida), ao tempo de vinculação com o Instituidor, à responsabilidade assumida perante aquele, entre outras.

Tal como ocorre no regime do INSS quem ganha mais paga mais, no sentido de manutenção do padrão de vida. Na Previdência Privada se observa a proporcionalidade entre os rendimentos mensais e as contribuições vertidas para o fundo comum. A diferenciação dos empregados dentro do plano deve refletir o cargo do profissional, sua remuneração, o tempo de vinculação com a Instituidora, isto é o seu status profissional. Dentro do Plano de Previdência Privada pode haver diferenciação entre empregados, pautada na manutenção de padrão de vida na inatividade ou velhice.

AndreyPopov_CANVA

Há aqueles que auferem maiores ganhos e há quem contribua com importâncias mais elevadas.

O universo do seguro trabalha com certa categoria de pensamento: a manutenção atuarial, porque o prêmio a ser vertido deve, sempre e sempre, ser capaz de proporcionar cobertura contratada. É o que, em nosso direito, diz a Constituição, com a seguinte expressão: observados os critérios que preservem o equilíbrio financeiro e atuarial.

Para tanto, os planos privados de previdência devem valer-se de tábuas de mortalidade que, infelizmente, restaram abandonadas no plano oficial.

As tábuas permitem antever (previdência) o equilíbrio do plano, a partir da técnica atuarial.

Ora, se houver exposição dos investimentos em níveis muito elevados de risco, o resultado do plano pode ficar comprometido.

Eis onde entra, ou melhor, deveria entrar, em cena o órgão regulador e fiscalizador.

A esse órgão incumbe verificar se a política de investimentos corresponde ao perfil de risco da comunidade protegida.

E, se forem necessários ajustes – sempre no superior interesse da proteção social dos beneficiários – cumpre exigir que sejam efetuados a tempo e a hora.

Há um atributo óbvio, verdadeira garantia normativa em nosso modelo normativo, que é o da transparência.

Qualquer participante ou assistido deve ter acesso, em linguagem inteligível ao homem comum, ao portfólio de investimentos da entidade. Elementar decorrência do princípio da transparência que, aliás, quando aplicável a entidades constituídas pelas empresas estatais, encontra sustentáculo na exigência constitucional da publicidade, pois tudo em que o Estado, direta ou indiretamente, se acha presente, é posto sob a égide da res publica.

Tudo o que se disse até aqui é, pouco mais ou menos, mero discurso acaciano.

Ocorre que se percebe certo movimento sutil para o que grosseiramente tem recebido a nomenclatura de "flexibilização" dos investimentos.

Muito cuidado com isso.

(*) Advogado e professor. É Livre-Docente em Direito Previdenciário pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP). Coordenador dos cursos de graduação e pós graduação (mestrado e doutorado) da PUC/SP. Doutorado em Direito das Relações Sociais pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP).

Vender é uma arte treinável

A área de vendas é uma das mais importantes em qualquer empresa, já que um negócio precisa vender para se manter em pé e crescer.

Entretanto, vender não deve ser considerada uma ação a ser realizada apenas por aqueles que nascem com o chamado "talento natural para vendas", e sim por qualquer um que seja muito bem treinado. Existem estudos que mostram que os treinamentos constantes em vendas são fundamentais.

Segundo a Sales Management Association, as empresas que fornecem programas de treinamento eficazes superam as metas de receita 7,5% mais frequentemente. Além disso, vendedores que recebem treinamentos contínuos têm 50% mais chances de permanecer nas empresas, reduzindo custos de recrutamento e retenção.

Segundo Marilucia Silva Pertile, mentora de startups e cofundadora da Start Growth, vender é uma arte treinável. "Já tivemos vários casos de vendedores que não eram pessoas de mercado gabaritadas, mas que foram desenvolvidas dentro de casa. Toda empresa precisa entender que o vendedor não é um super herói e que precisa ser treinado constantemente", afirma.

Existem alguns pontos principais relacionados às vendas. "O principal é que a pessoa deve vender uma solução e não um produto. Além disso, não podemos achar que o vendedor pode fazer tudo sozinho. Ou seja, que ele não precisa de treinamento e que precisa se virar e fazer de tudo: prospectar, agendar, visitar, demonstrar e etc. Do início ao final, são diversas etapas que não devem ser feitas por uma única pessoa", detalha.

Além disso, para que tenha sucesso nas vendas, uma orientação considerada primordial é a empresa realizar uma estruturação comercial. "É preciso ter processos muito bem definidos, pessoas muito bem treinadas e ferramentas adequadas. Esse tripé é fundamental para ajudar no aumento das vendas e conquista das metas. Todas as empresas de alta performance trabalham dessa forma", explica.

tang90246_CANVA

Marilucia lembra que muitas companhias reclamam ao treinar vendedores que acabam não permanecendo, mas ela ressalta que se trata de uma realidade que qualquer empreendedor precisa encarar. "Se você não cuidar bem do seu vendedor, não treinar, não preparar, revisar o planejamento, acompanhar números e indicadores, você não estará fazendo uma gestão, muito menos na área de vendas, e aí as chances dele ir embora aumentam de fato".

Confira algumas orientações que devem ser aplicadas na arte de vender bem:

1) **Conheça seu público-alvo** - É necessário que o vendedor conheça detalhadamente o perfil do cliente ideal e entenda suas dores, necessidades e como sua solução pode resolver esses problemas.

2) **Utilize prova social** - É sempre importante ter depoimentos e reviews para mostrar e ampliar a credibilidade. Construir uma relação de confiança é um processo que pode ser facilitado por meio de provas sociais.

3) **Use o poder do marketing digital** - Use estratégias como SEO, marketing de conteúdo, anúncios pagos e redes sociais para atrair potenciais clientes.

4) **Construa uma proposta de valor clara** - Deixe evidente porque o cliente deve escolher sua empresa no lugar da concorrência. Enfatize os benefícios e diferenciais do seu produto ou serviço. - Fonte e mais informações, acesse: (https://www.startgrowth.com.br/).

D3Damon_Canva

ALICERCE

BLOCKCHAIN RESGATA CONFIANÇA EM TRANSAÇÕES FINANCEIRAS

A confiança é o alicerce sobre o qual se constroem relações sociais, econômicas e políticas. Tradicionalmente, a gestão da confiança tem sido centralizada em instituições estatais, como governos, cartórios e órgãos reguladores. Essas entidades são responsáveis por assegurar a execução de contratos e a proteção dos direitos de propriedade dos cidadãos.

Cristiano Oliveira (*) e Tiago Piassum (**)

O panorama global, no entanto, tem mudado rapidamente, e outros formatos de negócio apareceram como alternativas confiáveis. Nos últimos anos, temos observado um declínio na confiança das pessoas nas instituições estatais.

Escândalos de corrupção, ineficiências administrativas, morosidade, falta de transparência e a percepção de que essas instituições não conseguem acompanhar a evolução tecnológica têm contribuído para essa crise de confiança. Isso levanta uma questão crucial: como podemos restaurar e fortalecer a confiança em um mundo cada vez mais complexo e interconectado?

É nesse contexto que a tecnologia blockchain surge como uma solução potencialmente transformadora e capaz de reduzir significativamente os custos de transação. A blockchain é uma forma de registro distribuído e imutável, que oferece uma alternativa confiável que não depende de autoridades centrais. Em vez disso, ela opera em uma rede descentralizada onde cada transação é verificada por múltiplos participantes, garantindo assim maior transparência e segurança.

Essa nova abordagem tecnológica desafia o papel tradicional das instituições estatais na construção e manutenção da confiança em uma sociedade. Historicamente, as instituições estatais têm sido estabelecidas de forma compulsória como guardiãs monopolistas da confiança pública, garantindo que as interações sociais e econômicas ocorram de maneira justa e previsível. No entanto, essa confiança não foi conquistada, mas imposta por força de lei.

Uma pesquisa da Pew Global Research de 2017 ilustra o nível de confiança nas instituições governamentais em diversos países. O levantamento mostra que, em países latino-americanos, apenas 24% da população confia que o governo fará o que é certo para o país, com um número muito próximo de zero demonstrando confiança plena.

Este baixo nível de confiança é sintomático de problemas estruturais como corrupção e ineficiência administrativa. Os fatores não apenas minam a confiança pública, mas também afetam negativamente o desenvolvimento econômico e a coesão social.

phive2015_Canva

Neste cenário de desconfiança, a tecnologia blockchain surge como uma peça chave. A blockchain é uma tecnologia de registro distribuído que permite a criação de um livro-razão digital seguro e transparente. Cada transação ou registro é verificado por uma rede de computadores, eliminando a necessidade de uma autoridade central.

Este mecanismo de consenso garante que todos os participantes da rede tenham acesso a uma versão única e inalterável dos dados, aumentando significativamente a confiança nas transações. Ao oferecer uma maneira de gerenciar a confiança de forma descentralizada e imutável, a blockchain elimina a necessidade de intermediários.

A tecnologia pode ser aplicada em diversas áreas que tradicionalmente dependem de intermediários centralizados, como registros públicos e órgãos reguladores. A segurança da blockchain é baseada em criptografia avançada, que protege os dados contra acesso não autorizado, deixando-os menos vulnerável a ataques cibernéticos.

Cada transação é registrada em um bloco visível a todos os participantes da rede. Uma vez que um bloco é adicionado à cadeia, ele não pode ser modificado ou excluído, garantindo a imutabilidade dos registros. O fato dos blocos não passarem por alterações é fundamental para assegurar que todas as atualizações sejam verificáveis e seguras, aumentando a confiança na autenticidade dos registros e reduzindo o risco de falsificações.

> "A blockchain é uma forma de registro distribuído e imutável, que oferece uma alternativa confiável que não depende de autoridades centrais. Em vez disso, ela opera em uma rede descentralizada onde cada transação é verificada por múltiplos participantes, garantindo assim maior transparência e segurança.

Nesse contexto, instituições de registro podem ser substituídas ou ter suas funções integradas na blockchain, permitindo que transações de imóveis e outros registros sejam realizadas de maneira mais rápida e eficiente. Essa mudança pode reduzir significativamente os custos associados, especialmente aqueles relacionados à verificação de documentos de papel.

phive's Images_Canva

Além disso, a solidez da blockchain dificulta a ocorrência de fraudes nos registros públicos e cartoriais. Uma vez que um registro é adicionado à blockchain, ele não pode ser alterado ou excluído sem o consenso da rede, garantindo que qualquer tentativa de fraude ou manipulação seja facilmente detectada e corrigida.

A adoção da blockchain não é apenas uma solução tecnológica: o uso do processo é uma importante mudança de paradigma na forma como gerimos a segurança. Ao utilizar a tecnologia, construímos um futuro em que a confiança não é imposta por intermediários centralizados, e sim por um sistema que beneficia a todos.

Grandes instituições financeiras abriram seus olhos para a tecnologia, que já está sendo implementada em suas operações. Nos próximos anos, a blockchain se tornará uma das principais ferramentas na missão de restaurar a confiança pública e reduzir custos de transação, marcando um avanço significativo para a sociedade como um todo.

Com a blockchain, temos a oportunidade de restaurar a confiança pública, reduzir custos de transação, melhorar a eficiência dos processos e criar um ambiente mais seguro e confiável para transações e registros de direitos de propriedade, marcando um avanço significativo para a sociedade como um todo.

(*) - É Professor Associado na UFRG e Head of Research na Rivool Finance
(**) - É CEO e Founder da Rivool Finance (https://rivool.finance/).